

УДК 336.77:629.114.6

UDC 336.77:629.114.6

АВТОКРЕДИТЫ И ИХ ПОПУЛЯРНОСТЬ**AUTOCREDITS AND THEIR POPULARITY**

Каврук Елена Семеновна
Ассистент аудитора
ЗАО Аудиторская компания «Ваш аудитор»,
Краснодар, Россия

Kavruk Elena Semenovna
Assistant of the auditor
“Your Auditor” Joint Stock Company, Krasnodar,
Russia

В статье рассмотрены понятие автокредита, вопросы механизма автокредитования, которые возникают перед гражданином в момент получения автокредита. Отражены основные острые моменты автокредитования, причины их возникновения и пути решения. Рассмотрены наиболее популярные автокредиты и перспективы развития автокредитования

This article considered concepts of car credit as well as questions of car crediting mechanism that citizen faces at the moment of receiving credit. The basic critical moments of car crediting, the reasons of their occurrence and the ways of solutions are listed here as well

Ключевые слова: АВТОКРЕДИТ, АВТОКРЕДИТОВАНИЕ, КРЕДИТНЫЕ ПРОДУКТЫ, КРЕДИТНАЯ СТАВКА, «КРЕДИТНАЯ СТРАХОВКА», ЭКСПРЕСС-АВТОКРЕДИТ

Keywords: CAR CREDIT, CAR CREDITING, CREDIT PRODUCTS, CREDIT RATE, CREDIT INSURANCE, EXPRESS CAR CREDIT

Автомобиль давно не роскошь, любой банк с радостью выдает на его покупку кредит. В последнее время пресса пестрит объявлениями о предоставлении кредитов на покупку автомобилей. И если 3-4 года назад кредит предоставлялся только на покупку новых машин в автосалонах, то теперь на таких условиях можно купить какое угодно транспортное средство.

Рынок автокредитования развивается бурными темпами, и многообразие программ позволяет приобрести практически любую машину. С небольшой оговоркой — клиент должен иметь доходы, достаточные для того, чтобы вернуть долг банку. Если заемщик попадает под понятие «идеального», банки готовы за него бороться. Основными тенденциями на рынке автокредитования стали снижение требований к заемщикам, увеличение срока кредитования, либеральный подход к выбору автосалона клиентом, а также прямое кредитование при обращении в банк.

Некоторые кредитные организации теперь готовы сами выходить на клиента. Банк предлагает своим клиентам новую услугу «выездной

консультант». Сотрудник банка подъедет в удобное время, поможет заполнить все необходимые документы для получения займа, впоследствии сообщит о решении банка и застрахует приобретенный автомобиль.

Неудивительно, что на сегодняшний день каждая третья машина покупается в кредит. Сегодня все больше потенциальных покупателей получают возможность оформить ссуду. Связано это с ростом уровня доходов, а также с тем, что банки предъявляют к потенциальному получателю автокредита минимум требований, характеризующих его платежеспособность.

Эксперты утверждают, что заемщики постепенно переключаются на автомобили более высокой ценовой категории. В целом же, по данным исследований, за последние несколько лет объем продаж автомобилей в кредит вырос более чем в 15 раз. И в ближайшие годы может увеличиться еще в пять раз.

Сейчас на рынке автокредитования достаточно много представлено кредитных продуктов, которые предполагают различные условия кредитования, поэтому выбрать есть из чего.

Сегодня автокредиты — самые дешевые кредиты на рынке. Но благотворительностью банки не занимаются и, давая дешевые ссуды, выставляют строгие условия. Например, требуют оформлять обязательную страховку от угона и ущерба (каска) в конкретных страховых компаниях, что, прямо скажем, весьма неудобно. Тарифы этих страховщиков обычно не самые низкие на рынке — как правило, от 7% до 10% от стоимости машины в год. И если оформлять кредит на два-три года, то по договору страховать машину придется тоже каждый год. Причем тариф рассчитают, исходя из первоначальной стоимости машины, хотя за год езды ее реальная цена снижается. Условия страховой компании таковы, что пока выплачивается кредит, амортизация машины не учитывается, хотя

ежегодно автомобиль дешевеет на 10-12% соответственно и страховая сумма должна из года в год снижаться. Следует так же отметить, что при продлении полиса на следующий год водитель не получает скидку на безубыточное вождение. Кроме того, при оформлении «кредитной» страховки действует один тариф для всех, тогда как при прямом обращении к страховщику учитывается стаж и возраст водителя. В результате переплата в среднем составляет 10000—15000 рублей в год. Единственный выход — досрочно погасить кредит и оформить каско в другой страховой компании.

В обычных случаях страховые компании, как правило, разрешают оплачивать страховку в рассрочку. Но когда существует привязанность к банку, оплата в рассрочку не допускается, потому что если клиент забудет внести очередной взнос за продление полиса, его действие страховщик может приостановить. Однако если речь идет о кредите, страховая компания по договоренности с банком не может лишать купленное в долг авто страховой защиты.

Ознакомившись с условиями программы страхования каско, зачастую клиент обнаруживает, что страховой полис только начинает список дополнительных статей расходов. Для получения страховки требуется поставить в салоне охранный комплекс стоимостью около 10000 рублей. Причем устанавливается устройство в том салоне, где покупался автомобиль.

Таким образом, надо помнить, что заявленная цена автомобиля в салоне—это только большая часть расходов, но далеко не все. Прибавив к стоимости автомобиля страховую премию (около 10% от стоимости машины), дополнительные устройства, комиссию за открытие счета, ежемесячную комиссию за ведение счета (0,3—0,7% от суммы кредита) и первый ежемесячный платеж, получается та сумма, в которую обойдется покупка автомобиля.

Но удорожание кредита в связи с требованиями банковских организаций и страховщиков—не единственный нюанс, с которым приходится сталкиваться владельцу автомобиля, приобретенного в кредит. Приобретя полис каско, автовладелец не освобождается от проблем, то есть в случае какого либо происшествия страховщик погасит задолженность перед банком. Как и при обычном страховании, при автокредитовании в полисе будут указаны исключения, при которых страховая компания может отказать в выплате. Их четыре: во-первых, если машина была разбита будучи в нетрезвом состоянии, во-вторых, если в аварию на застрахованной машине попал гражданин, не вписанный в полис автострахования, в-третьих, если машину угнали вместе с документами и, в-четвертых, если вы не сможете предоставить страховой компании полный комплект ключей от автомобиля. А ведь не редко машину угоняют вместе с документами или ключами. В данном случае можно остаться без машины и с долгом перед банком.

В случае если страховщик решится на возмещение, необходимо помнить, что выплату получает банк — именно он указывается в полисе как выгодоприобретатель.

Из пояснений экспертов можно сделать вывод, что цепочка «страховая компания-банк-клиент» противоречит закону. Выдавая кредит, банк требует заключения договора страхования в свою пользу, но это незаконно. Принято считать, что купленная в кредит машина до последней выплаты банку не является собственностью клиента. Но машина становится собственностью ее покупателя с момента приобретения, не важно, в кредит она куплена или нет. То есть деньги от страховой компании должны отдаваться на руки владельцу автомобиля, а его обязанность перед банком — погасить кредит до конца срока. Хотя логика кредитной организации понятна: получить деньги со страховой компании

проще, чем отдать их на руки лишившемуся авто клиенту, а потом надеяться на его сознательность.

На рынке автокредитов появился новый кредитный продукт, такой как экспресс-автокредиты, выдаваемые в день обращения в автосалон. В этом случае заемщик оценивается поверхностно, банк не требует от него пачку документов о платежеспособности, поэтому за оперативность клиент вынужден платить. Стоимость таких кредитов выше классических на 7—10% годовых (средние ставки по классическим кредитам составляют 12—19% годовых).

Не менее популярны программы «Кредит без первоначального взноса» и «Беспроцентный кредит». Но и они «стоят» дороже, чем стандартные ссуды, благодаря разовым комиссиям за открытие счета или ежемесячные платежи за его ведение.

Помимо «стандартных» предложений, отличающихся друг от друга лишь процентными ставками, размером первоначального взноса и сроками погашения, автодилеры все чаще используют различные «новые» схемы, например, Trade-In. Выбрав такой кредитный продукт, клиент может использовать свой старый автомобиль в качестве первого взноса.

Недавно появилась еще одна услуга, позволяющая значительно снизить размер ежемесячных выплат — кредит с отсрочкой погашения, или Buy-Back. Эта программа достаточно популярна в странах Западной Европы и Америки. Она позволяет менять авто каждые два-три года — заемщик вносит 15—50% от стоимости автомобиля, а в течение срока пользования кредитом погашает только часть задолженности. Таким образом, снижаются ежемесячные платежи, можно переоформить кредит на новый срок либо сдать автомобиль в автосалон и получить новый кредит на новую машину. При этом стоимость старой, за вычетом остатка долга по кредиту, пойдет в зачет стоимости новой.

При продаже автомобиля с использованием Buy-Back дилер гарантирует заемщику обратный выкуп автомобиля по цене не меньше суммы последнего платежа. Но программа выгодна дилерам, поскольку привязывает к ним клиента на долгое время.

«Buy-back—это кредит с возможностью отложить погашение до 55% от суммы кредита до конца срока кредитования. Данная программа позволяет на протяжении всего срока кредита, за исключением последнего месяца, вносить ежемесячные платежи меньшего размера по сравнению со стандартными условиями автокредитования. По окончании срока кредита заемщику необходимо погасить кредит, оплатив остаток основного долга из собственных средств или с помощью нового кредита. Кроме того, клиент может продать кредитный автомобиль дилеру, погасить кредит, а оставшиеся от продажи автомобиля деньги использовать в качестве взноса для покупки новой машины.

Банкиры уверены, что скоро в кредит будет продаваться все больше и больше автомобилей, таким образом за последний год при помощи кредита было приобретено 40-60 % новых машин.

Что касается снижения стоимости кредитов, по мнению экспертов, оно возможно только при заключении партнерских соглашений с дилерами. Фактически самая низкая ставка, которую банки предлагают заемщикам, не может составлять менее 9%. Однако возможность для маневра есть. Основная идея заключается в том, что с рядом автосалонов-партнеров банки разрабатывают специальные совместные программы, согласно которым автодилер компенсирует своим покупателям часть расходов, связанных с выплатой процентов по кредиту.

По мнению банкиров, основные тенденции развития рынка автокредитования таковы: продолжится рост доли рублевых кредитов и кредитов с низким или нулевым первым взносом, также ожидается увеличение сроков кредитования. Остаются популярными специальные

кредитные программы, которые совместно предлагают банк, автопроизводители, автосалоны и страховые компании. Условия таких программ, как правило, гораздо выгоднее стандартных условий кредитования: ниже процентная ставка, меньше требований к заемщику, ниже первый взнос, дешевле стоит страховка.

Можно прогнозировать продолжение роста спроса на новые автомобили иностранного производства в связи с повышением доходов населения. Востребываемые сроки кредита будут смещаться в сторону длинных займов, которые позволят клиенту приобрести более дорогой автомобиль.

Список литературы

1. Алехин Б. И. Денежно-кредитная политика. – М.: ЮНИТИ, 2006.
2. Гарбузов А.К. Финансово-кредитный словарь, том I.: М.: Финансы и статистика, 2004.—420 с.
3. Лаврушина О.И. Организация и планирование кредита. М.: Финансы и статистика, 2004.—330 с.
4. Современный экономический словарь/ Б. А. Райзберг, Л.Ш.Лозовский, Е. Б. Стародубцева. 5-е изд. М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 с.
5. Финансовая политика России / Под ред. Набиева Р. А., Тактарова Г. А., Арыкбаева Р. К. – М.: Финансы и статистика, 2008.
6. Шляпников, Н.В. Кредиты и займы. М.: Юрайт-издар, 2006.—257 с.